

УДК 330.16:336.767-051

DOI: 10.18799/26584956/2024/4/1929

Шифр специальности ВАК: 5.2.1

Поведение непрофессиональных розничных инвесторов на финансовом рынке: фокус-групповая дискуссия

Э.Р. Кашапова^{1,2}✉

¹ *Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Россия, г. Томск*

² *Национальный исследовательский Томский государственный университет, Россия, г. Томск*

✉ elmira@tpu.ru

В фокусе исследования находится поведение непрофессионального инвестора, который не обладает должными знаниями, навыками, опытом принятия финансовых решений. Но между тем благодаря развитию цифровых технологий доступ к финансовому рынку получил широкий круг непрофессиональных инвесторов. Актуальность исследования обусловлена тем, что на данную категорию участников финансового рынка нацелены организаторы сомнительных финансовых схем, в том числе с признаками финансовых пирамид. **Цель:** определить личностные качества непрофессиональных инвесторов и выделить типовые мотивы участников. **Метод:** поисковая фокус-групповая дискуссия. **Результаты и выводы.** В ходе поисковой фокус-группы обсуждалась степень вовлеченности респондентов в схемы прямого инвестирования и осведомленность о финансовых инструментах, практики и стратегии инвестирования, рискованные схемы инвестирования и стратегии работы с высокорискованными инструментами. Были выделены основные цели инвестирования: получение пассивного дохода, накопление и сохранение денег, накопление денег на старость. Респонденты отмечают, что инвестирование для них в большей степени является хобби, а не источником основного дохода. Они придерживаются консервативной стратегии инвестирования, отрицают участие в рискованных схемах инвестирования (например, по типу финансовых пирамид). При принятии решений ориентируются на информацию из открытых источников и собственную экспертизу. По результатам фокус-группы были выделены мотивы непрофессиональных инвесторов, среди которых: достижение успеха, мотив сбережения, познания, азарт и др. Оценить уровень осознанности финансовых решений по результатам фокус-групповой дискуссии затруднительно, так как респонденты предоставляют общую информацию, не раскрывая деталей своих стратегий.

Ключевые слова: непрофессиональный инвестор, поведение, инвестирование, фокус-группа

Благодарности: исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-28-00806, <https://rscf.ru/project/22-28-00806/>. Автор выражает благодарность доктору экономических наук, профессору Томского государственного университета и Томского политехнического университета Марине Вячеславовне Рыжковой за организацию исследования и помощь в обработке его результатов, старшему преподавателю Томского государственного университета Артему Михайловичу Диброву за сопровождение исследования и экспертизу на всех его этапах.

Для цитирования: Кашапова Э.Р. Поведение непрофессиональных розничных инвесторов на финансовом рынке: фокус-групповая дискуссия // Векторы благополучия: экономика и социум. – 2024. – Т. 52. – № 4. – С. 186–198. DOI: 10.18799/26584956/2024/4/1929

UDC 330.16:336.767-051

DOI: 10.18799/26584956/2024/4/1929

Behavior of non-professional retail investors in the financial market: a focus group discussion

E.R. Kashapova^{1,2}✉¹ National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russian Federation² National Research Tomsk State University, Tomsk, Russian Federation✉ elmira@tpu.ru

Abstract. The study focuses on the behavior of non-professional investors who do not have the necessary knowledge, skills, and experience in making financial decisions. However, thanks to the development of digital technologies, a wide range of non-professional investors have gained access to the financial market. **Relevance.** This category of financial market participants is targeted by organizers of dubious financial schemes, including those with signs of financial pyramids. **Aim.** To determine the personal qualities of non-professional investors and to identify typical motives of participants. **Method.** Exploratory focus group discussion. **Results and conclusions.** During the exploratory focus group, the degree of respondents' involvement in direct investment schemes and awareness of financial instruments, investment practices and strategies, risky investment schemes, and strategies for working with high-risk instruments were discussed. The main investment goals: receiving passive income, accumulating and preserving money, accumulating money for old age, were identified. Respondents note that investing for them is more of a hobby than a source of primary income. They adhere to a conservative investment strategy and deny participation in risky investment schemes (for example, like financial pyramids). When making decisions, they rely on information from open sources and their own expertise. Based on the results of the focus group, the motives of non-professional investors, including: achieving success, the motive of saving, learning, excitement, etc., were identified. It is difficult to assess the level of awareness of financial decisions based on the results of the focus group discussion, since respondents provide general information without disclosing the details of their strategies.

Keywords: non-professional investor, behavior, investing, focus group

Acknowledgments: The study was supported by the Russian Science Foundation grant no. 22-28-00806, <https://rscf.ru/project/22-28-00806/>

For citation: Kashapova E.R. Behavior of non-professional retail investors in the financial market: a focus group discussion. *Journal of Wellbeing Technologies*, 2024, vol. 52, no. 4, pp. 186–198. DOI: 10.18799/26584956/2024/4/1929

Введение

Современный бум непрофессиональной торговли на финансовом рынке обусловлен прежде всего прогрессом цифровых технологий. В период пандемии наметился тренд на увеличение накоплений, что также способствовало росту участия непрофессиональных инвесторов¹ на финансовом рынке благодаря применению мобильных приложений [1]. К предпосылкам роста цифровизации финансового рынка относят следующее: изменение потребительского

¹ Непрофессиональный инвестор – инвестор, не обладающий должными знаниями, навыками обработки информации и принятия финансовых решений, опытом. Также стоит отметить, что данная категория не инвестирует большие суммы, и любые потери для них являются существенными, что определяет важность защиты данной категории участников финансового рынка.

поведения на финансовом рынке, в частности, повышение заинтересованности к удаленному способу получения финансовых услуг, повышение уровня осведомленности; изменение инфраструктуры финансового рынка; рост уровня доступности финансовых услуг; размывание границ финансовой отрасли и рост конкуренции на финансовом рынке [2].

Интернет-трейдинг в России развивается с 1999 г., с момента открытия Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) [3]. С тех пор произошел прорыв в доступе физических лиц к биржевым сделкам. При сравнении поведения инвесторов при переходе от телефонной к интернет-торговле в начале 2000-х гг. оказалось, что торговля пошла более активно, более рискованно и менее прибыльно [4], что объясняется рядом поведенческих эффектов [5, 6]. Об этом свидетельствуют и исследования отечественных авторов [7]: при онлайн-трейдинге происходит увеличение количества частных инвесторов, изменяется характер торговли в сторону преобладания краткосрочных спекулятивных операций. Дополнительно добавляется влияние социальных сетей [8], где псевдо-финансовые консультанты сообщают своей аудитории некоторые азы финансовой грамотности и одновременно навязывают ей обучающие курсы сомнительной практической ценности, а также инвестиционные и страховые продукты.

Операции с финансовыми инструментами – это работа, требующая специальных знаний и опыта, которые тем не менее не сводят к нулю риск убытка. На помощь частным инвесторам может прийти фундаментальный и технический анализ в форме простых рекомендаций [9], что позволит определить типовую структуру трендов и коррекций, динамические стратегии и время входа и выхода. Однако не все инвесторы в силу своих когнитивных способностей могут освоить эти техники и вообще понять, что происходит [10, 11]. Даже студенты, которые обучались техническому анализу в магистратуре, не смогли применить свои знания и сформировать портфель активов близким к оптимальному способом [12]. К тому же непрофессиональные инвесторы используют слишком мало важной информации для принятия решения, а во многих случаях просто не умеют читать финансовую отчетность [13]. Экспериментальные данные свидетельствуют о том, что чем малограмотнее инвестор-новичок, тем выше его вера в финансовый рынок [14, 15]. На финансовых рынках появилось консультационное сопровождение и курсы повышения грамотности для новичков, но по свидетельству Ассоциации российских банков часто такие курсы обучают стратегиям, против которых торгуют профессиональные участники рынка [16]. Тем не менее на основе наблюдения поведения инвестора-новичка можно выработать набор рекомендаций, которые позволят создать группу рутин по снижению риска непрофессионального инвестора в отношении высоко волатильных активов, а также избежать соблазна попадания в сомнительные схемы и финансовые пирамиды.

Целью исследования является описание личностных качеств непрофессиональных инвесторов и выделение типовых мотивов участников.

Методы исследования

В качестве метода исследования выбрана фокус-группа, что позволяет в ходе свободной беседы, применяя эффект групповой динамики, получить широкий спектр мнений о мотивах поведения респондентов, их предпочтения, выявить поведенческие стереотипы и ассоциации, так как собрать информацию о поведении непрофессиональных инвесторов на финансовом рынке, используя другие методы исследования, затруднительно. Для данной фокус-группы были разработаны авторский опросник и сценарий проведения дискуссии. Фокус-группа была проведена 07.06.2022 г. Этапы работы включали:

- 1) разработку сценария проведения поисковой фокус-группы и инструкцию для рекрута непрофессиональных инвесторов;

2) определение выборки и отбор респондентов в поисковую фокус-группу в соответствии с требуемой характеристикой: жители г. Томска в возрасте 20–50 лет, не являющиеся профессиональными инвесторами, но имеющие опыт осуществления прямых (не под управлением) инвестиций, равномерно распределенные по возрастному диапазону 20–50 лет.

Параметры фокус-группы: 6 участников в возрасте от 30 до 48 лет (4 мужчины и 2 женщины), из них 2 не имеют высшего образования. Для метода фокус-групп оптимальным количеством участников за 1 сессию является 8–12 человек. Однако количество вопросов и необходимость получения подробных ответов на них привели к необходимости снижения числа участников 1 этапа до 6 человек (социологи-специалисты по организации фокус-групп допускают такие действия без снижения качества полученных высказываний [17]).

Результаты и дискуссия

В ходе проведения поисковой фокус-группы «Поведение непрофессиональных розничных инвесторов на финансовом рынке» проверялось: опыт инвестирования и осведомленность респондентов о финансовых инструментах, практики и стратегии инвестирования, рискованные схемы инвестирования и стратегии работы с высокорискованными инструментами.

Опыт инвестирования и осведомленность о финансовых инструментах

Опыт инвестирования участников фокус-группы небольшой – в диапазоне от полугода до 3 лет, что, вероятно, связано с кампанией по активному продвижению идеи инвестирования на фондовом рынке в традиционных и электронных СМИ. У одного из участников опыт работы с брокерским счетом более 10 лет, есть опыт трейдинга.

Декларируемые цели инвестирования:

- Получение пассивного дохода.
«Я был наслышан про трейдинг, интернет-трейдинг и хотел получить пассивный доход...»
«Вкладывать, чтобы не только какие-то краткосрочные дивиденды получить, но и вообще в принципе какой-то доход по жизни, это мечта»
«Жена больше читала, всяких блогеров слушала, она все пыталась найти источник пассивного дохода: то ли недвижимость сдавать, то ли еще что-нибудь»
- Накопление и сохранение денег.
«...Для меня было главным, во-первых, торговать, а во-вторых, научиться копить, чтобы была какая-то сумма. Потому что, чем больше сумма, тем больше тебе хочется откладывать... Копить – да, потому что мы не знаем, что произойдет завтра»
«...Завели ИИС. Цель – сберечь средства от инфляции. Поднакопить миллиончик»
- Накопление денег «на старость».
«...У меня есть цель, конечно. То есть не за горами пенсия, и хотелось бы попытаться сформировать ее. Я понимаю, что это надо было раньше. Но раньше не было информации»
«Задумались о том, сколько было пенсионных реформ, и вот этот индивидуальный пенсионный счет был вроде самым перспективным, и тут и его заморозили, то есть из него ничего толком не вышло... Ну мы тогда задумались – если с пенсией все так ненадежно, то надо как-то копить деньги, чтобы было, на что жить в старости»

При составлении инвестиционного портфеля участники ориентируются на свое понимание рынка, личный опыт инвестирования, динамику того или иного актива, а также на новости финансовых рынков/экономические новости.

Услугами персональных финансовых консультантов не пользуются, исключение – когда в качестве консультанта выступает более опытный друг/знакомый. Вовлеченность в потребление информационного контента, связанного с инвестициями, низкая. Названные СМИ: Коммерсант, Ведомости, канал РБК, новости из приложений, ютуб-каналы.

«Попал на видео одного блогера, я этого человека не знал. Он рассказывал, как преумножить деньги, как вести бизнес. Я сижу, думаю: ты вообще кто такой, дяденька? Ты тут так красиво все рассказываешь. Загуглил, это оказался Игорь Рыбаков, создатель компании Технониколь – он в списке Форбс. В мировом списке Форбс. Сидишь, думаешь: ну, наверное, стоит хотя бы послушать, что ты говоришь... Когда человек заработал 5 миллиардов долларов, наверное, его послушать хотя бы точно стоит»

Уровень личной информационной грамотности оценивается как недостаточный (доминирующее мнение). Основная проблема – отсутствие культуры инвестирования в России. По мнению участников, есть необходимость просветительской деятельности в сфере финансов, начинать необходимо с детского возраста, формировать привычку управления личными финансами.

«Изначально у нас в России, действительно, финансовая грамотность, наверное, низкая. Нужно прививать с детского сада... Касательно правильного финансового поведения – у нас нет привычки [управлять финансами]. Я точно не знаю, как это делать правильно»
«Много кто сказал, что этому надо учить с детства. Нас экономике никто не учил, спросите у любого взрослого гражданина, как формируется курс доллара по отношению к рублю, ну, наверное, скажут, ЦБ что установит, а как он физически получается, почему такая цифра, а не на рубль больше и не на рубль меньше – никто не знает»

Объёмы инвестиций разные, чаще называли 10–15 % от ежемесячного дохода. В рублях сумма разовой инвестиции не превышает 20000 р. Один из участников отметил, что весь дополнительный доход семьи также предназначен для инвестирования.

«Договорились сначала с женой, что тратим 2000–3000 каждый месяц с зарплаты, и те деньги, которые получились от продажи какого-нибудь барахла. Ну там книжки, цветы в горшочках она продает. На какую сумму продали – это тоже вложили»

Ключевая идея при составлении инвестиционного портфеля – долгосрочность и диверсификация, стремление избежать значительных финансовых потерь. Тем не менее респонденты готовы к возможным убыткам.

«После января валюту начала докупать. Я диверсифицирую на разных направлениях, чтобы у меня равномерно шло. Если где-то провал будет, я не пострадаю настолько, чтобы совсем все потерять»

«Я вложил сумму, которую я готов был спустить, которую было не жалко»

Подобное отношение к инвестициям, вероятно, объясняется тем, что это не является основным доходом, а определяется участниками как хобби.

«Я работаю в бюджетной организации... Инвестированием занимаюсь в качестве небольшого хобби»

«На работе я работаю, это основная моя деятельность, а инвестирование – это не то чтобы хобби, но попытка окунуться в эту сферу деятельности»

Преимущественно покупки совершаются 1 раз в месяц, после получения заработной платы. Сделка занимает около 15 минут. Стратегия – дозакупка уже привычных активов, не требующая много времени для принятия решения.

«1 раз в месяц зашел, купил и забыл. И стараешься не смотреть, что там потом происходит»

«Для этого не нужно каждый день там зависать. Достаточно: вложил, купил и все, спокойно дальше занимаешься своими делами»

Однако инвестиционное поведение во многом зависит от характера и темперамента инвестора. Более азартные чаще заходят в свой личный кабинет, оценивают динамику своего портфеля, читают новости финансовых рынков. Такие инвесторы делают покупки чаще.

«Хорошая стратегия. Нравится мне раз в месяц. Но у меня ручки чешутся, я раз в неделю захожу. Я даже просто полистать, посмотреть, че там, какие изменения»

«Раз в месяц, иногда 2 раза в месяц. Но захожу практически каждый день. Ну так или иначе динамика цены отражает новости в мире»

«Раньше, когда активно этим занимался, мне нравилось каждый день и много времени этому уделять. Именно изучать и понимать, почему здесь цена пошла вниз, по какой причине, что способствовало этому фактору. Если она развернулась, то почему она именно развернулась... Я оперировал небольшими суммами. Но тем не менее мог несколько раз в день совершать сделки»

Используемые финансовые инструменты:

- Акции российских компаний, преимущественно «голубые фишки» (все участники). Мотивация покупки – инвестирование на долгий срок, возможность получения дивидендов, инвестиции в отечественный бизнес.

«Были на слуху компании, легко найти про них информацию. Ну и приятно было вкладываться в те же Газпром-акции... Как-то греет душу, не непонятная какая-то американская компания, а своя... Ну и тоже дивидендный доход, если говорить сейчас, но важная цель, на долгий срок. Главное – купить, и потом он раскачивает капитал, потому что ну, действительно, эффективные инвестиции и пассивный доход начнется, только когда минимум от 500 тысяч будет или когда миллион будет лежать»

- Валюта (4 участника из 6). Привлекает надежностью.
- «На данный момент у меня доллары, евро, швейцарские франки, юани, йены и фунты стерлингов. Диверсифицирую.... Валюта всегда есть, всегда будет и всегда растет»*
- Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) (3 участника из 6). Возможность получить налоговый вычет.

«С ИИСа можно получить 13 %, но не больше 50 тысяч в год. И при условии, что вы эти 52 тысячи внесли, ну то есть заработали»

- Биржевой инвестиционный фонд (ETF фонды) (3 участника из 6). Обеспечивают возможность купить акции компаний-лидеров рынка, в том числе американские.

«Итиэфы на разные акции. До декабря были и американские, и китайский рынок. То есть был прям набор»

«Это почти безрисково. В одном фонде 100 компаний, и оно там потихонечку растет. И ты не заморачиваешься, тебе не нужно тратить много времени на отбор каких-то акций, тем более если ты не особо понимаешь там все»

- Облигации федерального займа (ОФЗ) и корпоративные бумаги (1 участник из 6). Обеспечивают пассивный доход и регулярные выплаты.

«Там тоже доход капает. Выплата везде по-разному: 1–2 раза в год, 4 раза в год. Также если ты ниже цены покупаешь, то еще плюсом идет. И ты четко знаешь, когда у тебя выплата, ты уже можешь спланировать и распределить эти средства»

Привлекательными финансовыми инструментами, которые инвесторам хотелось бы иметь в портфеле, являются также:

- Акции российских сырьевых компаний.
- «Потому что скорее всего здесь будет рост – тот же Русал, Норникель. Все равно спрос на металл, он будет однозначно и за рубежом, и в России. Потому что даже солнечные батареи за рубежом делают с помощью наших металлов, и, так скажем, электромобили европейские собираются с помощью нашего металла»*
- Валюта и золото (как символ стабильности).
- «Ну есть мировая валюта. Это доллар. Есть та валюта, к которой, так скажем, привязаны все остальные валюты. Это золото»*
- Инвестиционные фонды.

«Я бы хотел фондов побольше. Чтобы они были разнообразны»

Таким образом, к основным целям инвестирования относятся: получение пассивного дохода, накопление и сохранение денег, накопление денег на старость.

Практики инвестирования

Все участники пользуются смартфоном при входе в личный инвестиционный кабинет («это проще, телефон всегда под рукой»).

Из приложений для инвестирования чаще называли:

- «Тинькофф-инвестиции» («наиболее удобное»);
- «БКС – мир инвестиций» («известное, на слуху»);
- Сбер и «ВТБ-инвестиции» («госбанки»);
- «Кит-финанс» («нас туда перевели»).

Как правило, пользуются одним приложением, редко – двумя. Мотивация открытия двух брокерских счетов – стремление «разделить счета» (диверсификация рисков).

Свой инвестиционный портфель респонденты чаще определяли как консервативный – минимально подвержен рискам, высокая надежность, но меньшая доходность. Желательная доходность на таком портфеле – 20 % годовых. Параметры выбора бумаг в рамках консервативного портфеля: надежность, стабильность компании, ее история, размер дивидендов, ликвидность бумаги. Доходность бумаги не является приоритетным показателем, т. к. такие портфели формируются на долгосрочную перспективу.

«Все покупалось с расчетом на долгосрок, на то, что это в долгосрочной перспективе будет расти, немножечко опережая инфляцию»

Подобная стратегия отражает ценности и ранее обозначенные цели инвестирования – накопление и сохранение денег.

Краткосрочное инвестирование (трейдинг), по мнению участников, требует большей вовлеченности, времени, сопряжено со значительными финансовыми рисками и стрессом.

Никто из участников не занимается криптовалютой – актив слишком рискованный и непонятный. На фоне происходящих негативных изменений цели респондентов глобально не изменились, желания уйти с фондового рынка нет. В коротком моменте, сразу после падения рынков, участники выбрали стратегию «замереть», ограничили активность и наблюдали за ситуацией.

«А как оно может повлиять, когда ты открываешь приложение, а там все красное и минус 20 %. И что делать? Продавать уже нет смысла. Остается сидеть и ждать»

Отмечалось, что скорректировался вектор инвестиционных интересов, портфели структурно поменялись в сторону более рискованных и новых активов, ранее не попадавших в сферу внимания.

«Я взял Сбер. Я все-таки жду, сейчас он вырастет. Нужно только продать успеть»

«Допустим, ... какие сферы могут сейчас развиваться? IT, товары необходимые, то есть обычные Лента, Окей, на это обратила внимание, хотя раньше об этом не думала совсем»

Кризисный вариант диверсификации портфеля – открытие брокерского счета за границей РФ.

«Я вывел немного денег, чтобы в Казахстане открыть счет»

Распространенный «страх» инвестора – ожидание обрушения российского фондового рынка в июле 2022 г. в связи с возвращением на рынок нерезидентов.

«Вообще все обещают, что в начале июля все рухнет. Должны прийти нерезиденты. И скорее всего они начнут продавать»

В то же время рефлексится, что кризис – окно возможностей для инвестора.

«Говорят же, что кризис – это праздник для инвесторов. Когда все упало – можно докупать»

Стратегии инвестирования

Опыт трейдинга есть у одного из участников – практиковал на начальном этапе инвестиционной деятельности, но впоследствии отошел от нее, переключившись на долговременные инвестиции.

«Сейчас не занимаюсь. А когда была более активная фаза, когда был трейдинг, то, наверное, пошагово. Я сам на основе полученных знаний делал стратегию. И ее придерживался. Каждое решение принимал на основании каких-то событий, какого-то положения графика. Или вида графика или событий в целом экономики. И строго придерживался правил»

Лишь один из участников торгует по пошаговому плану, ставит ордера на фиксацию убытка и прибыли, закрывает сделку вручную до достижения профита. Отметил, что редко пользуется указанными инструментами, т. к. они относятся к спекулятивной стратегии, требующей большего объема инвестиционных средств и энергозатрат. Остальные участники с подобной практикой не знакомы.

«Купил и забыл. Цена выросла – продал и не заморачиваешься»

«Когда я понимаю, что если сейчас не пробьет в определенном горизонте, то оно либо уйдет сильно вниз, если я предположительно знаю, что оно может сильно упасть вниз, я просто поставлю [стоп-лоссы]»

Пауз в торговле участники не делают, действуют осторожно. Отдых от сделок также не практикуется.

«Нет у меня пауз. Регулярно и потихоньку закупаюсь»

Рискованные схемы инвестирования

Мотивацией для покупки рискованных активов у респондентов является высокая доходность. К рискованным активам респонденты относят:

- акции («высокая волатильность»);
- акции иностранных компаний («на текущем этапе по политическим причинам – риск заморозки»);
- акции молодых компаний (стартапы – «непонятно, чего от них ждать»);
- криптовалюта («фиатные деньги»);
- структурные ноты («непредсказуемость результата»);
- NFT («виртуальное искусство») [18].

К индикаторам риска относят:

- Высокая доходность (повышает привлекательность актива).
«Чем более рискованный актив, тем более вероятнее его рост. Там может быть и плюс 130 %»
- Быстрый доход.
«Он может быть 300 %, но, во-первых, только в первый год, во-вторых, от низкого капитала. Подкатил капитал, вложился, а доходность упала до 20–30 %»
- Активная реклама.
«Когда прям заманивают»
- Плотный новостной поток о каком-то событии/явлении (например, о перспективе падения курса доллара).
«Обычно когда в ленте телефона открываешь, и новости обычно там, что доллар надо там продавать, то это на 90 % должно вырасти. Я уже несколько раз замечал, что Греф сказал, что все, рубль будет у нас расти. Это стабильная валюта. Все. 2 недели проходит, доллар раз и вверх»
- Необеспеченность актива.
- Облегченная схема входа.
«Каждый из нас может прямо сейчас стать трейдером. Это доступно. Вход очень простой. Он в игровые автоматы ходил [а сейчас пришел в трейдинг]»
- Высокая закредитованность компании.
- Нарастание стресса у инвестора при работе с активом.

Описывая портрет инвестора, пользующегося высокорискованными активами, респонденты указывают следующие характеристики: активный, рискованный, удачливый, стремящийся к сверхприбыли, обладающий солидным капиталом и инсайдерской информацией.

*«Илон Маск, который сначала объявил о покупке акций Твиттер, а потом притормозил сделку»
«Горячее сердце, холодный ум и много денег, которых не боишься потерять»*

Стратегии работы с высокорискованными инструментами

С высокорискованными активами респонденты работают крайне редко, что обусловлено характерологическими особенностями, целями инвестирования и отсутствием свободного капитала. Инвестирование «наугад» также не является распространенной практикой. Преимущественно ориентируются на информацию из открытых источников и собственную экспертизу.

«Единственный раз, когда в декабре, по-моему, упал Сбер, я продал все, и, как оказалось, это было самой лучшей идеей. Я года 3 последние в фонды вкладывал, мне даже было неинтересно покупать, скучно»

«Я все равно немножко ориентируюсь на какие-то тоже источники, то есть тоже пытаюсь сама анализировать»

Агрессивные стратегии торговли не применяются. Типичный пример агрессивного трейдера – «Волк с Уолл-стрит» (круглосуточно перед мониторами компьютеров, следит за сделками, нервный). Одной из ключевых характеристик агрессивного трейдинга, по мнению участников, является свобода мысли и широта действий, которой нет у российских инвесторов.

«Это в глобальном масштабе свободный человек, он не боится купить акции «Эппл», через месяц продать, а завтра купить акции «Алибаба» и тоже посмотреть, а через месяц продать, через год... У нас большинство инвесторов боятся покупать акции иностранных компаний. А сидит какой-нибудь Уоррен Баффет, да ему без разницы, «Алибабу» покупать, «Гугл» или «Газпром»

Кредитным плечом респонденты не пользуются – ориентируются на свои финансовые возможности.

«Потому что это большие риски. Если мы угадали движение цены вверх, и она имеет небольшую просадку из-за того, что у нас оборотные средства в 2 раза больше, 10 тысяч просто уничтожатся. Сделка автоматически закроеется»

«Я инвестирую свои деньги в свои вклады. Если что-то случится, как случилось сейчас, люди взяли плечи закрыть сделки. По американским акциям они не могут, ежедневно это капает, капает, капает, капает. И, вообще, зачем играть на что-то чужое? Если у тебя деньги свои есть, если ты 10 тысяч ставишь и не выигрываешь, то с чего ты взял, что с чужого миллиона что-то заработаешь?»

«Кредитное плечо для меня слово ругательное. Не рискну занимать. Только на свои»

По мнению участников, использование кредитного плеча существенно повышает риски, т. к. инвестор попадает в зависимость от внешнеэкономических и геополитических обстоятельств.

Период волатильности не является поводом для изменения инвестиционной стратегии.

«Нет, я следую своей стратегии, и никаких лишних телодвижений не делаю, все по плану»

При этом стоит отметить, что респонденты отрицают личное участие в сомнительных финансовых схемах, однако у всех есть подобные кейсы от друзей и знакомых.

К индикаторам мошенничества относят:

- Сверхвысокую доходность (на уровне 100–150 %).

«Один из индикаторов, это если компания обещает какие-то сверхвысокие проценты – 100–150 % годовых, то высока вероятность, что все-таки это бродячий мошенник»

- Агрессивную рекламу.
«Яркая агрессивная реклама, которая идет не только по специализированным каналам информации, например, на улице»
- Использование инструментов сетевого маркетинга («пришел сам – приведи друга»).
«Знакомые начинают предлагать»
«Стоят на улице промоутеры, знакомые предлагают, или в самом проспекте: приведи друга и получи процент еще больше, это уже схема пирамиды»
- Торговлю на зеркале биржи.
«Телетрейд», я не попался, потому что изначально шел за другим и скептически ко всему относился, к компании именно. У «Телетрейда» было, получается, приводишь клиента, получаешь обучение под ключ и открываешь у них счет, а у них не финансовая биржа, а тоже зеркало биржи»

В качестве примера сомнительной финансовой схемы назвали «Форекс» и «Телетрейд». Схема работы подобных компаний похожа на работу финансовой пирамиды «МММ». На сегодняшний день история «МММ» все еще остается наиболее яркой, имеющей продолжение в виде «МММ-2012» и т. п.

«Подобие "МММ"»

«У меня знакомая есть, которая пошла очень давно на «Форекс» обучение, в итоге все деньги непонятно куда ушли, и все, кредит остался. А было так, что якобы они сделали свой портал или канал, чтобы можно было деньги туда вкладывать, но они как бы такую обучающую демо-версию сделали, но, скорей всего, ее преподносили как уже реальную»

Из современных компаний с сомнительной деятельностью назвали «Финико».

«"Финико" обещали, если вы принесете миллион рублей, то через год купите «Мерседес» в салоне за 5 миллионов рублей. Люди брали кредиты на миллионы рублей, несли, и потом в Турции создателя «Финико» арестовали, вменили ему кражу в районе 400 миллионов долларов»

Рефлексируется, что любой инвестор невольно может стать участником подобной схемы.

«До сих пор бог миловал... Я не знаю, ну, скорее всего, интуитивно обхожу их... Если честно, когда смотришь, что каких-то людей где-то обманули, и на этом месте, мне кажется, может каждый человек быть вообще»

Способом избежать этой участи является детальная проверка компании, которая предлагает заманчивое коммерческое предложение.

«Можно зайти на сайт Центрального банка и как минимум посмотреть, есть ли компания, которая делает такое предложение, в списке, чтобы как минимум уверенным быть»

К маркерам финансовой пирамиды участники отнесли следующие признаки:

- Сверхдоходность (более 100 % годовых).
- Постоянный рекрут новых участников («друзей»).
«Классическая пирамида – когда привел друга, и они вкладывают, получается, новый клиент – он откладывает деньги, он оплачивает, грубо говоря, доходы предыдущего»
- Сложность в определении момента выхода из схемы.
«Не угадаешь тот момент, когда нужно было соскочить»
- Зарабатывают только организаторы пирамиды («те, кто наверху»).
«Заработать могут, наверно, организаторы и первые, кто там начал, а потом уже те, кто ближе к верхушке»
«Больше всех потеряли те, кто на последнем круге зашел»
- Отсутствие финансовой грамотности населения.
«Финансовые пирамиды сейчас в большинстве своем в Африке базируются, потому что там население финансово безграмотное. И там наибольшая часть микрофинансирования и финансовых пирамид»

- Непрозрачность структуры и финансовой обеспеченности.

«Нужно сначала понимать, откуда фирма деньги берет, чтоб расплачиваться»

Респонденты неоднократно в ходе дискуссии отмечали важность повышения финансовой грамотности. Однако в исследовании [19] отмечается, что программы повышения финансовой грамотности не являются панацеей от принятия необдуманных финансовых решений. Кроме того, жертвами финансовых пирамид становятся также люди с высшим экономическим (финансовым) образованием [20].

Выводы

На основании полученных результатов фокус-группы были выделены общие направления, отражающие мотивацию непрофессиональных инвесторов. Среди выявленных направлений следующие мотивы:

- достижение успеха: высокая активность и уверенность в себе;
- принадлежность к группе единомышленников: в ходе фокус-группы некоторые участники отметили, что стали инвестировать, так как на работе очень часто велась «светская беседа» по данным вопросам, и чтобы ее поддерживать, стали интересоваться инвестициями;
- мотив сбережения: отмечают практически все респонденты «накопить на что-то, например, купить дорогой компьютер, поездка в отпуск, сделать ремонт»;
- стремление быстро разбогатеть: стремление искать самые легкие и быстрые пути для решения своих финансовых проблем;
- мотив познания: участники фокус-группы отметили «подход был больше такой научный – изучить на тот момент новую сферу возможно потенциального какого-то пассивного дохода»;
- азарт: «Не хватает адреналина..., игровые автоматы раньше и инвестиции сейчас»;
- «влипание» в процесс инвестирования: «Потому что чем больше сумма, тем больше тебе хочется откладывать».

Между тем оценить уровень осознанности при принятии финансовых решений по результатам фокус-групповой дискуссии было затруднительно, так как респонденты не раскрывали подробности своих стратегий инвестирования, а предоставляли общую информацию. Что также может отражать отсутствие детального плана действий и инвестирование «по наитию», без прогнозирования финансовых показателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коровашкин С.А. Новые возможности и риски для частного инвестирования на фондовом рынке в пандемию covid-19 // Проблемы управления социально-экономическими системами: теория и практика: Материалы Международной научно-практической конференции. – Тверь: Тверской государственный университет, 2021. – С. 55–61. EDN: BFXNHU
2. Блажевич О.Г., Сафонова Н.С. Особенности развития финансового рынка в условиях цифровизации // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2021. – № 1 (54). – С. 106–124. DOI: 10.37279/2312-5330-2021-1-106-124
3. Найдич А.Ю., Смирнова Е.М. Развитие интернет-трейдинга в России // Современные тенденции и инновации в науке и производстве: Сборник материалов VIII международной научно-практической конференции. – Кемерово: Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, 2019. – С. 278.1–278.6.
4. Barber B. M., Odean T. Online investors: do the slow die first? // The Review of Financial Studies. – 2002. – Vol. 15. – № 2. – P. 455–488.
5. Когнитивные искажения в поведении непрофессионального инвестора / М.В. Рыжкова, Э.П. Кашапова, А.М. Дибров, А.Р. Костромина // Общественные науки и современность. – 2023. – № 6. – С. 134–148. DOI: 10.31857/S0869049923060102.
6. Shefrin H.M., Thaler R.H. Mental accounting, saving, and self-control. URL: https://www.researchgate.net/publication/246806119_Mental_Accounting_Saving_and_Self-Control (дата обращения: 08.09.2024).

7. Соколовский М.В., Целихина И.В. Управление рисками частных инвесторов на рынке ценных бумаг при использовании систем интернет-трейдинга // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19. – № 12. – С. 4133–4142.
8. Александрова О.А., Ярашева А.В., Аликперова Н.В. Секция «Человек потребляющий. Мир финансов и цифры как новая повседневность: что перевешивает - риски или возможности?» На X Грушинской конференции // Народонаселение. – 2021. – Т. 24. – № 1. – С. 151–157. DOI: <https://doi.org/10.19181/population.2021.24.1.14>
9. Майнер Р. Торговые стратегии с высокой вероятностью успеха. Тактики входа и выхода на рынках акций, фьючерсов и валют. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 330 с.
10. 20-Year-Old Robinhood Customer Dies By Suicide After Seeing A \$730,000 Negative Balance // Forbes. 2020. Jun 17. URL: <https://www.forbes.com/sites/sergeiklebnikov/2020/06/17/20-year-old-robinhood-customer-dies-by-suicide-after-seeing-a-730000-negative-balance/?sh=45aaafac1638> (дата обращения: 08.09.2024).
11. Kelton A.S., Murthy U.S. The effects of information disaggregation and financial statement interactivity on judgments and decisions of nonprofessional investors // Journal of Information Systems. – 2016. – Vol. 30. – № 3. – P. 99–118.
12. Soares A.L. Delineating efficient portfolios: can nonprofessional investors be efficient? Cand. Diss. – Lisboa, 2018. – 150 p.
13. Pennington R.R., Kelton A.S. How much is enough? An investigation of nonprofessional investors information search and stopping rule use // International Journal of Accounting Information Systems. – 2016. – Vol. 21. – P. 47–62.
14. Kersting L.M., Marley R.N., Mellon M.J. The association between financial literacy and trust in financial markets among novice nonprofessional investors // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2015. – Vol. 19. – № 3. – P. 201–216.
15. Aprayuda R., Misra F., Kartika R. Does the order of information affect investors' investment decisions? Experimental investigation // Journal of Accounting and Investment. – 2021. – Vol. 22. – № 1. – P. 150–172.
16. Открытая дискуссия «Как частному инвестору не стать жертвой ловких манипуляторов: роль государства, участников рынка и общества» // Ассоциации российских банков. 01.02.2021. URL: https://arb.ru/b2b/calendar/otkrytaya_diskussiya_kak_chastnomu_investoru_ne_stat_zhertvoy_lovkikh_manipulyat-10447830/ (дата обращения: 08.09.2024).
17. Белановский С.А. Метод фокус-групп – М.: Никколо-Медиа, 2001. – 272 с.
18. Финансовые пирамиды с использованием NFT технологии / Э.П. Кашапова, М.В. Рыжкова, Ж.А. Ермушко, Н.А. Латышев // Векторы благополучия: экономика и социум. – 2022. – Т. 47. – № 4. – С. 12–22. DOI: <https://doi.org/10.18799/26584956/2022/4/1350>
19. Кислицын Д.В. Программы повышения финансовой грамотности и финансовое поведение: почему люди не становятся «финансово грамотными»? // Вопросы экономики. – 2020. – № 9. – С. 80–93. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-9-80-9320>
20. Рыжкова М.В., Кашапова Э.П. Устойчивость феномена финансовой пирамиды // Terra Economicus. – 2022. – Т. 20. – № 3. – С. 22–38. DOI: 10.18522/2073-6606-2022-20-3-22-38.

Информация об авторе

Эльмира Рамисовна Кашапова, старший преподаватель отделения экономики и организации производства Бизнес-школы Национального исследовательского Томского политехнического университета, Россия, 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30; младший научный сотрудник Лаборатории психологической и финансовой безопасности человека в цифровом мире Национального исследовательского Томского государственного университета, Россия, 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36. elmira@tpru

Конфликт интересов отсутствует

Поступила в редакцию: 11.09.2024

Поступила после рецензирования: 20.11.2024

Принята к публикации: 30.12.2024

REFERENCES

1. Korovashkin S.A. New opportunities and risks for private investment on stock market during the COVID-19 pandemic. *Problems of Management of Socio-Economic Systems: Theory and Practice. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference*. Tver, Tver State University Publ., 2021. pp. 55–61. (In Russ.) EDN: BFXNHU.
2. Blazhevich O.G., Safonova N.S. Features of the financial market development in the conditions of digitalization. *Scientific Bulletin: Finance, Banks, Investments*, 2021, no. 1 (54), pp. 106–124. (In Russ.) DOI 10.37279/2312-5330-2021-1-106-124

3. Naydich A.Yu., Smirnova E.M. The development of internet trading in Russia. *Modern trends and innovations in science and production: Collection of materials of the VIII international scientific and practical conference*. Kemerovo, Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev Publ., 2019. pp. 278.1–278.6. (In Russ.)
4. Barber B.M., Odean T. Online investors: do the slow die first? *The Review of Financial Studies*, 2002, vol. 15, no. 2, pp. 455–488.
5. Ryzhkova M., Kashapova E., Dibrov A., Kostromina A. Cognitive biases in the behavior of non-professional investor. *Social Sciences and Contemporary World*, 2023, no. 6, pp. 134–148. (In Russ.) DOI: 10.31857/S0869049923060102
6. Shefrin H.M., Thaler R.H. *Mental accounting, saving, and self-control*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/246806119_Mental_Accounting_Saving_and_Self-Control (accessed: 8 September 2024).
7. Sokolovskiy M.V., Tselikhina I.V. Risk management of private investors in the securities market using online trading systems. *Russian Journal of Entrepreneurship*, 2018, vol. 19, no. 12, pp. 4133–4142. (In Russ.) DOI: 10.18334/rp.19.12.39626
8. Aleksandrova O.A., Yarasheva A.V., Alikperova N.V. Section «Human consumer. The world of finance and figure as a new everyday life: which outweighs – risks or opportunities?» At the X Grushin conference. *Population*, 2021, vol. 24, no. 1, pp. 151–157. (In Russ.) DOI: <https://doi.org/10.19181/population.2021.24.1.14>
9. Miner R. *Trading strategies with a high probability of success. Entry and exit tactics in the stock, futures and currency markets*. Moscow, Alpina Publ., 2019. 330 p. (In Russ.)
10. *20-Year-Old Robinhood Customer Dies By Suicide After Seeing A \$730,000 Negative Balance*. *Forbes*. 2020. Jun 17. Available at: <https://www.forbes.com/sites/sergeiklebnikov/2020/06/17/20-year-old-robinhood-customer-dies-by-suicide-after-seeing-a-730000-negative-balance/?sh=45aaafac1638> (accessed: 8 September 2024).
11. Kelton A.S., Murthy U.S. The effects of information disaggregation and financial statement interactivity on judgments and decisions of nonprofessional investors. *Journal of Information Systems*, 2016, vol. 30, no. 3, pp. 99–118.
12. Soares A.L. *Delineating efficient portfolios: can nonprofessional investors be efficient?* Cand. Diss. Lisboa, 2018. 150 p.
13. Pennington R.R., Kelton A.S. How much is enough? An investigation of nonprofessional investors information search and stopping rule use. *International Journal of Accounting Information Systems*, 2016, vol. 21, pp. 47–62.
14. Kersting L.M., Marley R.N., Mellon M.J. The association between financial literacy and trust in financial markets among novice nonprofessional investors. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 2015, vol. 19, no. 3, pp. 201–216.
15. Aprayuda R., Misra F., Kartika R. Does the order of information affect investors' investment decisions? Experimental investigation. *Journal of Accounting and Investment*, 2021, vol. 22, no. 1, pp. 150–172.
16. Open discussion "How a private investor can avoid becoming a victim of clever manipulators: the role of the state, market participants and society". *Association of Russian Banks*. 01.02.2021. (In Russ.) Available at: https://arb.ru/b2b/calendar/otkrytaya_diskussiya_kak_chastnomu_investoru_ne_stat_zhertvoy_lovkikh_manipulyat-10447830/ (accessed: 8 September 2024).
17. Belanovsky S.A. *Focus group method*. Moscow, Nikkolo-Media Publ., 2001. 272 p. (In Russ.)
18. Kashapova E.R., Ryzhkova M.V., Ermushko Zh.A., Latyshev N.A. NFT technology in financial pyramids. *Journal of Wellbeing Technologies*, 2022, vol. 47, no. 4, pp. 12–22. (In Russ.) DOI: <https://doi.org/10.18799/26584956/2022/4/1350>
19. Kislitsyn D.V. Financial literacy training programs and financial behaviour: Why people do not become “financially literate”? *Voprosy Ekonomiki*, 2020, no. 9, pp. 80–93. (In Russ.) DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-9-80-9320>
20. Ryzhkova M.V., Kashapova E.R. Stability of the Ponzi scheme phenomenon. *Terra Economicus*, 2022, vol. 20, no. 3, pp. 22–38. (In Russ.) DOI: 10.18522/2073-6606-2022-20-3-22-38.

Information about the author

Elmira R. Kashapova, Senior Lecturer, National Research Tomsk Polytechnic University, 30, Lenin avenue, Tomsk, 634050, Russian Federation; Junior Research, National Research Tomsk State University, 36, Lenin avenue, Tomsk, 634050, Russian Federation. elmira@tpu.ru

There is no conflict of interest.

Received: 11.09.2024

Revised: 20.11.2024

Accepted: 30.12.2024